

1) RELACIONES CON LOS CLIENTES

Nuestra empresa se basa en un restaurante que además fomenta el reciclaje de productos plásticos haciendo así recogida de ellos y ofreciendo distintos descuentos dependiendo de la cantidad que nos proporcionen los clientes, por lo que nuestras relaciones con ellos es de asistencia personal ya que nos relacionamos cara a cara con ellos, de la misma manera ocurre en el establecimiento en si, ya que el trato con el cliente es directo y en el momento.

Además al proporcionar diferentes tipos de vales descuento conseguidos que el cliente nos tenga en una de sus principales opciones si se proponer disfrutar de una comida o cena diferente, ya que convertimos una actividad cotidiana como es el reciclaje en una actividad con beneficio tanto para el consumidor como para nosotros pues ellos consiguen un mejor precio-calidad y nosotros promocionar nuestra empresa de manera que conseguimos fijar clientela y acercarnos a un público más amplio. Otro de nuestros clientes son aquellas empresas a las que les proporcionamos el plástico recogido por nosotros y que les enviamos o acercamos a su empresa. Estas empresas necesitan grandes cantidades de plásticos para llevar acabo sus productos o servicios por lo que nuestra aportación es necesaria para su funcionamiento, además gracias a nuestras entregas en tiempo y cercanía al cliente hace que nuestro trato sea directo, cercano y de asistencia personal.